

VENDAS DIGITAIS DE SUCESSO

Esta MENTORIA visa orientar e preparar as micro e pequenas empresas a **AMPLIAREM SUA PRESENÇA ONLINE** e aprimorarem a promoção e comercialização de produtos e serviços nos meios digitais, por meio de insights valiosos e ferramentas práticas de modo que sua **RELEVÂNCIA DIGITAL** seja feita personalizada e adaptada a sua realidade.

| | |
|-------------------------------|---|
| Como? | Mentoria individual por empresa |
| Formato | 100% Online |
| Carga Horária | 17 horas totais por empresa (15h atendimento direto + 5h back office) |
| Público-Alvo | EXCLUSIVO para Micro e Pequenas Empresas de MG ¹ (faturamento bruto anual de até R\$ 4,8 milhões em 2023) |
| Período de execução | Em até 3 meses a partir da confirmação da inscrição, com finalização até nov/24 |
| Forma de Inscrição / Adesão | Preenchimento de link com dados + Assinatura de termo de adesão |
| Equipe de trabalho na empresa | Gestor da empresa, Responsáveis pelas áreas de marketing, vendas. |

1 A empresa deverá apresentar documentação que comprove seu porte: comprovante do regime tributário, no caso das empresas optantes do Simples Nacional, e cópias de balanço ou declarações da Junta Comercial também podem ser apresentados

DESCRIÇÃO DA MENTORIA

Formato **100% virtual** com **4 ENCONTROS COM DURAÇÃO de 3 HORAS CADA ENCONTRO**, conforme detalhamento abaixo

DIAGNÓSTICO ONLINE: FORMULÁRIO QUE DEVERÁ SER PREENCHIDO PREVIAMENTE PELA EMPRESA PARA ANÁLISE DA SUA SITUAÇÃO TECNOLÓGICA E PRESENÇA DIGITAL.

O resultado do diagnóstico servirá como um indicador do estado inicial da empresa em termo de maturidade digital, orientando as estratégias que serão elaboradas durante a mentoria.

ENCONTRO 1: MATURIDADE TECNOLÓGICA

Este encontro será dedicado à avaliação complementar do diagnóstico online, buscando compreender o cenário, desafios e expectativas relacionados ao tema central dessa mentoria.

Aplicação da pesquisa T-zero.

Apresentação sobre o método de trabalho, estabelecimento das datas e horários dos encontros (quem irá participar da empresa)

ENCONTRO 2: TRANSFORMAÇÃO DIGITAL E SUAS FERRAMENTAS

Neste encontro serão explorados os princípios fundamentais das vendas online e do marketing digital, analisando o comportamento do consumidor e os diversos canais digitais e a importância da gestão eficiente das redes sociais.

Deverão ser abordadas práticas de ferramentas digitais: Kanban, Trello, Google Drawing, Microsoft Teams e Google MEET.

Este módulo contempla também orientações de aplicação prática da metodologia 5W2H para a definição de estratégias digitais personalizadas, já iniciando um desenho do plano de ações que direcionará a atuação da empresa.

ENCONTRO 3: VENDAS ONLINE

Neste encontro abordaremos os princípios fundamentais das vendas online e do marketing digital, analisando o comportamento do consumidor e os diversos canais digitais, cada um com suas características distintas.

Temas possíveis a serem abordados e discutidos com a empresa:

- Fundamentos das vendas online e do marketing digital

- Consumidor e seu comportamento: criação do persona

- Principais canais e plataformas digitais de vendas: redes sociais, e-commerce, marketplace e dropshipping;

- Inbound marketing;

- Gestão de redes sociais: meta business suíte, WhatsApp business e canva;

- Tráfego pago.

ENCONTRO 4: AVALIAÇÃO DA TRANSFORMAÇÃO DIGITAL E PRESENÇA ONLINE NA PRÁTICA

o último encontro deverá ser destinado pra uma avaliação prática pelo consultor dos canais digitais da empresa com orientações de curto prazo para ajustes e melhorias.

Nesta reunião também deverá ser finalizado o plano de ação com as estratégias e recomendações para os pontos que ainda precisam de aprimoramento e alcance de melhores resultados no que diz respeito a transformação digital e vendas online da empresa.

Neste encontro o consultor deverá também aplicar a pesquisa **T-final** com as perguntas previamente encaminhadas pela equipe do IEL MG.

RESULTADOS ESPERADOS

- Capacitação em marketing digital para MPEs: Estratégias personalizadas para impulsionar vendas online.
- Análise tecnológica: Identificação de melhorias na presença digital.
- Orientação específica: Direcionamento para resultados mais eficazes.
- Resultados tangíveis: Melhoria significativa nos resultados esperados.
- Maximização do potencial digital: Otimização das vendas online e da presença digital.

PRAZO DE INSCRIÇÃO

Inscrições abertas até **30/agosto** ou até quando houver vagas

INFORMAÇÃO IMPORTANTE!

Cada empresa terá o prazo máximo de execução da ação de **03 meses**
VAGAS LIMITADAS!

VALORES E INSCRIÇÃO

Investimento: **R\$ 490,00** (quatrocentos e noventa reais)

Preenchimento do link do formulário eletrônico abaixo com as informações da sua empresa.

[INSCRIÇÃO MENTORIAS PROCOMPI 2024 \(IEL MG/CNI/SEBRAE\) \(office.com\)](#)

Após o preenchimento, a equipe IEL irá avaliar a documentação e enviará por email o Termo de Adesão para assinatura eletrônica.

Maiores informações



31 9 9862-4075